ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Содержание |
| 1 | Описание услуг | |
| 1.1 | Оказываемые услуги | 1. Содействие СМСП в формировании или актуализации коммерческого предложения под целевые рынки и категории товаров (работ, услуг) включая перевод на английский язык и (или) на язык потенциальных иностранных покупателей. 2. Поиск и подбор потенциальных иностранных покупателей для СМСП, осуществляющего или планирующего осуществлять экспортную деятельность, и формирование списков потенциальных иностранных покупателей, включая контактные данные (имя ответственного сотрудника иностранного хозяйствующего субъекта, телефон, адрес электронной почты), в том числе с использованием базы данных иностранных покупателей; 3. Сопровождение переговорного процесса, включая ведение коммерческой корреспонденции, первичные телефонные переговоры и (или) переговоры с использованием видео-конференц-связи, содействие в проведении деловых переговоров, включая последовательный перевод. |
| 1.2 | Цель оказания услуг | Экспорт модуля дистанционной диагностики проводов ВЛ 6-110кВ (МДД) |
| 1.3 | Наименование экспортно ориентированного СМСП Получателя поддержки (Заказчик) | ООО «СервисСофт» |
| 1.4 | Вид деятельности экспортно ориентированного СМСП Получателя поддержки  (по ОКВЭД2, расшифровка) | 26.20 Производство компьютеров и периферийного оборудования |
| 1.5 | Требования  к Исполнителю | 1. *Опыт оказания услуг по поиску потенциальных иностранных покупателей или аналогичных услуг (маркетинговые исследования рынка, организация бизнес-миссий и пр.) в США (подтверждается копиями договоров (не менее 3-ти) с приложением актов оказанных услуг к ним в количестве не менее 3 шт.).* 2. *Наличие не менее одного из следующих специальных ОКВЭД: 70.22, 73.20,* *82.30.* |
| 1.6 | Срок оказания услуг | *Не позднее 21.02.2022* |
| 2 | Состав оказываемых услуг | |
|  | 1. Формирование коммерческого предложения на английском языке 2. Поиск и подбор потенциальных иностранных покупателей в США включает в себя формирование списков потенциальных иностранных покупателей (не менее 20 проинформированных потенциальных иностранных покупателей о Заказчике и его продукции с результатами обратной связи; не менее 10 заинтересованных организаций с результатами переговоров.)   3. Сопровождение переговорного процесса с потенциальными покупателями из США включает в себя ведение коммерческой корреспонденции, проведение не менее 5-х телефонных переговоров и /или переговоров с использованием видео-конференц-связи с участием Заказчика. | |
| 3 | Требования к оказанию услуг | |
|  | Коммерческое предложение должно содержать в том числе следующую информацию:  - краткое описание экспортируемых товаров (работ, услуг) с указанием ключевых количественных, качественных, технических характеристик;  - цену экспортной поставки на единицу товара (работы, услуги);  - возможные объемы поставок, периодичность и сроки отгрузок партий продукции (сроки выполнения работ, оказания услуг), наличие складских запасов, приближенных к местоположению покупателя;  - возможные условия расчетов (возможность предоставления отсрочки платежа, предпочитаемые формы расчетов и другое);  - условия постпродажного и гарантийного обслуживания;  - иные условия поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг), которые влияют на стоимость (территориальное расположение заводов и (или) складов, откуда может проводиться отгрузка товара, сроки доставки, выполнения работ);  - наличие международных сертификатов соответствия на продукцию и (или) производственный процесс;  - контактную информацию.  Результатом оказания услуг являются список проинформированных потенциальных иностранных покупателей с полученной обратной связью, список заинтересованных организаций с результатами переговоров, включая информацию о проведенных телефонных переговорах и/или переговоров с использованием видео-конференц-связи с участием Заказчика.  *Дата и время проведения переговоров согласовываются с Заказчиком и Центром поддержки экспорта в любой доступной форме. Для участия в переговорном процессе может быть приглашен сотрудник Центра поддержки экспорта.*  *Исполнитель обязуется предоставлять промежуточные отчеты о проделанной работе по устному запросу Центра поддержки экспорта.* | |
| 4 | Требования к составу и оформлению отчётной документации по оказываемым услугам | |
| 4.1 | Вид отчетной документации по оказываемым услугам | - акт оказанных услуг  - отчет по форме в Приложении 1 к техническому заданию включая списки иностранных покупателей  - коммерческое предложение |
| 4.2 | Состав отчетной документации по оказываемым услугам | Списки потенциальных иностранных покупателей включают в себя контактные данные (имя ответственного сотрудника иностранного хозяйствующего субъекта, телефон, адрес электронной почты). |
| 5 | Требования к передаче отчётной документации по оказываемым услугам | |
| 5.1 | Количество передаваемых экземпляров отчётной документации  по оказываемым услугам | В бумажном варианте:  - в 2 (двух) экземплярах: один – для Заказчика,  один – для Центр поддержки экспорта.  В электронном виде:  - в 2 (двух) экземплярах: один – для Заказчика,  один – для Центра поддержки экспорта, в формате MS Word. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | ЗАКАЗЧИК: |
|  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Руководитель |  | / | / |
|  | (должность) | (подпись)  М.П. | (ФИО) |